

Le domande da farti per elaborare la tua strategia

- Chi sono i tuoi clienti attuali?
- Qual è il tipo di cliente che vorresti? (pensa liberamente, fregatene de "Il mercato fa...", "Dovrei rivolgermi a..." e chiediti CHI VUOI DAVVERO davanti a te.
- Chi sono i tuoi competitor? Ok, magari non fanno quello che fai tu ESATTAMENTE, ma fa un elenco di chi ti porta via i clienti che vorresti.
- Qual è la tua specificità?
- E la tua unicità? Cioè, all'interno di ciò che fai, cosa rende unico il tuo approccio?
- Quali mezzi di comunicazione stai usando?
- Quanto budget spendi mensilmente in advertising e su quali canali?
- Quali sono i tuoi principali punti di debolezza sul lato della comunicazione/marketing? Cosa vorresti migliorare?
- Qual è il vantaggio competitivo, il più importante (o i più importanti) che senti di possedere rispetto ai competitor e che vuoi comunicare al tuo pubblico?
- Quali sono i tuoi valori personali? E professionalmente su cosa non transigi sia sul lato relazionale/gestionale del lavoro con il cliente, sia sul lato più tecnico di come va portato avanti?
- Quali sono i macrotemi di cui ti occupi?
- Quali sono i tuoi punti di riferimento professionali? (separa le persone/mentori dalle società/associazioni/magazine)
- Quali sono i tuoi testi di riferimento? (sia tecnici che di narrativa)